



Madame, Monsieur,

www.maison-bioclimatique-passive.com

L'amélioration de l'efficacité énergétique du bâtiment est une priorité pour les années à venir. Face à cet enjeu, la filière bâtiment doit très rapidement revoir ses modes constructifs mais aussi son approche commerciale.

Savoir réaliser des constructions performantes est une chose, savoir les valoriser pour les vendre aux clients est une autre compétence. Fautes d'avoir les bases nécessaires aux techniques de ventes, trop de devis, de projets, restent sans suite et ne génèrent pas de résultats.

Trouvez ci-joint une proposition de réponse à cette nécessaire évolution de nos métiers.

Formation pratique, outils et techniques de vente pour le BBC

OBJECTIFS : Augmenter le rendement des actions commerciales :

Savoir :

- Organiser une opération de promotion des ventes
- Réussir sa communication, rédiger une annonce presse
- Structurer un plan de vente pour maîtriser l'entretien avec le client
- Enchaîner plusieurs techniques de conclusion

PRE REQUIS :

Etre un acteur professionnel de la relation client, être confronté à la présentation de devis et de projets de construction.

- Constructeur, concepteur, commercial ou conseiller de clientèle,
- réalisateur, responsable d'entreprise devant valoriser ses offres, ses devis.

PEDAGOGIE :

Une journée partagée entre remise d'outils et de procédures et leurs applications pratiques éprouvées.

Contenu 1 journée :

Organiser et maîtriser une opération de promotion des ventes

9h Présentation tour de table

Préparer une offre globale

Un thème, un produit, une cible, des avantages, des partenaires,....

Plan de communication et rédaction d'une annonce presse

L'accroche, la promesse, les relances, l'accélérateur,....

Exercices : Réflexion et élaboration d'une annonce presse

Exemple d'annonces performantes

Récupérer des adresses de prospects

Où, comment, à quelles conditions,...

12h30 Repas

Les bases d'un plan de vente (ADAPA)

Maîtriser l'entretien avec le prospect.

Accueil, Découverte, Acceptation des besoins, Preuve, les MOBILES du client, Alternatives de conclusions,

Quel niveau veut le client ? Communiquer en mettant en avant les plus produits,...

Exemple : les avantages clients d'une construction BBC

Les techniques de conclusions.

Répondre aux objections et s'appuyer dessus.

Exemple : Le client dit « *merci, on va réfléchir* », comment enchaîner, disposer de plusieurs techniques, savoir établir les ponts entre chacune d'elle,....

Exercices : s'approprier des phrases types, chacun avec son vocabulaire, pour avoir plus de réponses que le client n'a d'objections et évacuer les fantômes.

17h 30 Evaluation :

Pour les formations en interne ou en un autre lieu prenez contact avec

BATIR 2050 (06 73 01 28 01)

Dates de formation 2012 Bâtir 2050

(Attestation de stage avec mention *reconnue Effinergie*) (Fpc.BBC)

Pour vous aider à maîtriser le BBC 3 modules complémentaires de formation proposée par
Bâtir 2050

1- *Formation pratique à la construction BBC* (Fpc.BBC)

[Pour en savoir plus sur cette formation cliquez ici](#)

2- *Formation pratique, outils et techniques de vente pour le BBC* (Fpot Vente)

3- *Formation pratique à l'étanchéité à l'air* (Fp ét. à l'air)

[Pour en savoir plus cliquez sur cette formation ici](#)

Semaine	Lieu	Date	Mois	Téléphone
10	Paris (Fpc.BBC)	6 et 7	mars	06.73.01.28.01
11	Le Mans	13 et 14	mars	FFB 72
12	Bordeaux (Fpc.BBC)	21 et 22	mars	06.73.01.28.01
13	Poitiers (Fpc.BBC)	28 et 29	mars	06.73.01.28.01
14	Amiens (Fpc.BBC)	4 et 5	Avril	06.73.01.28.01
16	Toulouse (Fpot Vente)	18	Avril	06.73.01.28.01
16	Toulouse (Fpc.BBC)	19 et 20	Avril	06.73.01.28.01
17	Rennes (Fpc.BBC)	25 et 26	Avril	06.73.01.28.01
21	Clermont Ferrand (Fpc.BBC)	23 et 24	Mai	06.73.01.28.01
23	Poitiers (Fp ét. à l'air)	5 et 6	Juin	06.73.01.28.01
24	Lyon (Fpc.BBC)	12 et 13	Juin	06.73.01.28.01
24	Lyon (Fpot Vente)	14	Juin	06.73.01.28.01
25	Strasbourg (Fpc.BBC)	19 et 20	Juin	06.73.01.28.01
23	Rennes (Fp ét. à l'air)	26 et 27	Juin	06.73.01.28.01

Intervention en interne ou autres dates et lieux possibles sur demande.

Dans chaque ville, les salles sont recherchées le plus proche possible des gares SNCF

